

---

## Esther Llagostera Soto

### DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento: 10/08/1957  
Nacionalidad: Española.

### DIRECCION

Suissa 9 5<sup>o</sup> 1<sup>a</sup>  
08023 - Barcelona  
Tel. móvil: + 34 629 34 85 55  
e-mail:

[ellagostera@sanestconsultores.com](mailto:ellagostera@sanestconsultores.com)



---

### OBJETIVO PROFESIONAL

**Gestión Comercial y Medical Marketing.** Mantener estable en el tiempo la confianza, relación y éxito con el cliente, cubriendo sus necesidades y anticipando sus riesgos para ofrecerle soluciones innovadoras. Asegurar que la compañía alcanza sus objetivos de negocio, con un equipo profesional altamente cualificado, motivado e implicado, aportando una contribución óptima al éxito global de la organización

---

### CONTRIBUCIÓN

Amplia experiencia en proyectos relacionados con el marketing y el asesoramiento científico, en varias multinacionales del sector farmacéutico así como en marketing de servicios. En los últimos años ha diversificado sus funciones en otros sectores afines a la Tecnología Sanitaria en funciones de asesoramiento externo de Marketing, segmentación de clientes, relación con referentes y líderes de opinión e implementación de las estrategias de venta.

---

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

<b>Sanest Consultores S.L</b> Barcelona 2.000 – Actualidad	Servicios de Consultoría e Implantación Comercial en Empresas Tecnológicas.
<b>Audispana Clark Norris</b> Madrid 1995 – 1997	<b>Socio Consultor</b> Servicios de Mystery Shopper y Calidad de Atención al Cliente.
<b>Pharmacia AB</b> Barcelona Ene 1987 – Jun. 1990	<b>Director de Marketing.</b> Productos de Oftalmología.
<b>Laboratorios Sandoz</b> Barcelona 1986 – 1988	<b>Marketing Manager de División y Medical Marketing.</b> Laboratorio de Especialidades Farmacéuticas.
<b>Corp. Int. Ratin</b> Barcelona 1981 - 1986	<b>Product Manager . Medical Marketing.</b> Empresa privada de tratamiento de plagas y medioambiental.
	<b>Director Técnico. Técnico Garante.</b> Tiempo parcial

---

### PRINCIPALES LOGROS

- Cambio cultural en empresa familiar o distribuidor local en su proceso de profesionalización y cambio de procedimientos.
- Diseñar y poner en práctica Planes de Marketing en Productos Farmacéuticos y de Tecnologías Sanitarias.
- Motivación, desarrollo e implicación de los equipos comerciales, tanto a nivel grupo como individual, consolidando el desarrollo de las ventas y de los colaboradores.
- Implantar, desde el principio, segmentación y conocimiento de clientes iniciando las acciones necesarias para la consolidación y compra continuada de productos y servicios.
- Establecer redes de Referentes y Líderes de Opinión en productos de Tecnología Sanitaria organizando su contribución al desarrollo comercial del producto y cursos de formación técnica de dicho producto.

---

### EDUCACION

Licen. en Medicina y cirugía (75-81) – UCB.  
Postgrado en Medicina ((82- 83)  
MBA Tiempo Completo (84-86) – ESADE.

---

### HABILIDADES PERSONALES

Relaciones personales y comerciales, empatía y confianza.  
Capacidad de comunicación individual y pública.  
Orientación al mercado y al partnership con el cliente...  
Visión estratégica del marketing, aportando soluciones.

---

### OTROS CURSOS PROFESIONALES

Lots Formación en Gestión Estratégica. Uppsala Técnicas de Venta (Xerox y Brian Tracy). Dynargy Gestión y motivación de HHRR.	Curso de formación sobre Product Management en la industria Farmacéutica. Basilea. Auditoria de Calidad de Servicio y satisfacción del Cliente. Atlanta (USA)
---	---

---

### IDIOMAS

**Catalán / Castellano:** Lenguas maternas **Inglés:** Nivel alto **Francés:** Conversación.

---